

中国生物制药拟68亿元收购创新药企礼新医药

■本报记者 张晓玉

医药行业再现重磅并购。7月15日晚，港股上市公司中国生物制药发布公告，拟以不超过9.51亿美元（约合人民币68.22亿元）收购上海礼新医药科技股份有限公司（以下简称“礼新医药”）95.09%股权。加上此前参与礼新医药C轮融资时取得的4.91%股权，交易完成后，礼新医药将成为中国生物制药全资子公司。

在创新药投资圈，礼新医药是一个绕不开的名字。这家2019年成立的创新药企，在不到6年的时间里，先后与阿斯利康、默沙东等跨国巨头达成3笔跨国授权交易，总额近50亿美元（约300亿元人民币）。

然而，这个被MNC（跨国药企）争相追逐的“宠儿”，最终却选择投入中国生物制药的怀抱。这一戏剧性变化的背后，究竟暗藏怎样的行业变局？

“这绝非偶然，礼新医药被中国生物制药收购是国内创新药行业进入整合期的必然趋势。”清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时说。

在胡麒牧看来，这场“联姻”折射出两大行业痛点：一是Biotech（生物科技）的“融资焦虑”——尽管手握多个授权协议，但持续的高强度研发投入仍让企业面临巨大资金压力；二是“商业化困境”——缺乏成熟销售网络和临床资源，让众多Biotech在“最后一公里”折戟。而中国生物制药完善的商业化体系，恰恰能补齐这一短板。

加速国际化进程

根据公告，中国生物制药拟以不超过9.5092亿美元收购礼新医药95.09%的股权。剔除礼新医药于交割日的估计现金及银行存款约4.5亿美元，买方收购事项待作出的付款净额约为5.009亿美元。

值得注意的是，这并非中国生物制药首次“牵手”礼新医药。早在2024年8月份，中国生物制药就

以1.42亿元人民币参与礼新医药C1轮融资，取得后者4.91%的股权，并就礼新医药LM-108及未来潜在的多个创新双特异性抗体或抗体偶联药物（ADC）在中国大陆地区达成战略合作。

本次收购后，礼新医药核心团队将继续留任。中国生物制药将充分发挥在临床、生产、商业化等领域的优势，加速其创新资产转化。

中国生物制药此前表示，自身管线中包括PDE3/4、HER2双抗、HER2双抗ADC、FGF21等后期临床资产，以及EGFR/cMET/ADCC、四代EGFR、口服GLP-1和PDE4b等早期项目，也同样具备较强的国际化潜力。

中国生物制药董事长谢其润表示，礼新医药有着卓越高效的研发团队和极具价值的创新管线，在肿瘤、消化道癌症、免疫性疾病等领域填补了多项临床空白。礼新医药的加入将显著加速中国生物制药在肿瘤创新药领域的核心竞争力和国际影响力。

作为收购方，今年以来，中国生物制药股价涨幅已经翻倍，截至7月15日收盘，其总市值达到1195亿港元。

累计对外授权近300亿元

礼新医药是一家聚焦FIC（同类首创）和IBIC（同类最优）的创新药研发公司，2019年至今，礼新医药先后牵手阿斯利康、默沙东，近三年以外授权总额近300亿元的战绩“出圈”。

2023年5月12日，礼新医药与阿斯利康就新型GPCR5D靶点抗体偶联物LM-305达成全球独家授权协议，首付款为5500万美元，交易总价值达6亿美元。2024年11月份，礼新再次实现重磅交易，将自主研发的PD-1/VEGF双抗LM-299的全球权益授予默沙东，协议总金额高达32.88亿美元，包含8.88亿美元预付款及技术转移里程碑款项。

更令市场关注的是这两款药物的“现金效率”，仅在临床前阶段



今年5月份
礼来、吉利德、阿斯利康等多家全球性药企
均宣布完成了新的收购交易
根据不完全统计，今年前五个月
跨国药企共达成超40笔重大交易
总金额高达600亿美元

就引发跨国药企的角逐。其中LM-299于2024年10月份在中国获批临床，仅一个多月后就被默沙东火速拿下授权。

目前，礼新医药有7个项目处在临床阶段，还有近20个临床前项目，拥有自主研发的抗体、ADC、TCE以及肿瘤微环境四大平台，已实现两项重磅MNC对外授权，并拥有在中国、美国、澳大利亚三地开展临床的经验。公司曾预计今年，礼新医药累计对外授权近40亿美元，折合人民币近300亿元。

而中国生物制药正处于创新转型的关键阶段。公司曾预计今年的创新产品收入占比突破50%，未来三年计划每年上市至少5款创新产品，到2027年创新产品收入占比提升到60%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示：“中国生物制药收购礼新医药，核心意义在于快速获取包括7个临床阶段项目、近20个临床前项目以及抗体、ADC等四大核心技术平台，显著扩充创新管线和前沿技术能力；同时，借助礼新医药已实现的对外高额授权记录及其国际化临

床经验，极大提升了公司的全球研发、对外合作与商业化潜力，是加速向全球前沿创新药领域战略转型、增强国际竞争力的重要举措。”

Biotech成国际并购焦点

事实上，礼新医药被收购绝非孤立事件。近年来，国内外医药行业并购活动明显升温，Biotech成国际并购新焦点。

早在2023年12月份，阿斯利康就宣布以高达12亿美元的价格收购巨喜生物，包括巨喜生物处于临床阶段、针对恶性血液肿瘤和自身免疫性疾病的BCMA/CD19自体CAR-T细胞疗法，以及专有的细胞疗法生产平台。

2024年11月13日，普米斯宣布与美国BioNTech公司达成股权投资协议。

进入2025年，强生豪掷146亿美元收购专注于CNS疾病治疗的Intra-Cellular Therapies公司，将其核心产品抗精神分裂症药物Caplyta收入囊中。

近日，赛诺菲（Sanofi）与蓝图医药（Blueprint Medicines）宣布达

成收购协议，赛诺菲将以约95亿美元的潜在总金额收购蓝图医药。

今年5月份，礼来、吉利德、阿斯利康等在内的多家全球性药企均宣布完成了新的收购交易。根据不完全统计，2025年前5个月，跨国药企共达成超40笔重大交易，总金额高达600亿美元。

“随着创新药行业进入整合期，未来类似的并购交易可能会更加频繁，具备差异化管线的企业将继续成为并购焦点。”胡麒牧表示，一方面，创新药企需要资金支持研发；另一方面，医药行业的核心竞争力在于创新，而Biotech企业往往在特定技术领域（如ADC、CAR-T、基因疗法等）具有突破性进展，大型药企通过并购快速获取前沿技术平台和管线，弥补自身研发短板。

在吴婉莹看来，对于Biotech来说，拥有国际巨头背书的高质量管线仅是参与竞争的人场券，而真正的价值分化关键取决于商业化能力的构建，具备完整产业链布局的Biopharma（集研发、生产、商业化为一体的公司）模式，可能比纯Biotech（以研发为主的公司）模式更具投资价值。

远望谷拟定增募资不超3亿元 加码RFID电子标签业务布局

■本报记者 丁蓉

7月16日，深圳市远望谷信息技术股份有限公司（以下简称“远望谷”）发布定增预案。公司拟募资不超过3亿元，用于RFID（射频识别）电子标签生产线建设项目、西安创新产业中心建设项目、RFID电子标签芯片工艺升级项目和补充流动资金。

远望谷表示，通过此次募投项目，公司将新增RFID电子标签、自助设备、RFID通道识别设备、RFID智能柜和读写器产能，突破公司在生产成本、设备运行效率、工艺精准度、产品交付速度等方面的瓶颈，实现转型升级和快速发展。本次产能的扩张还有利于公司迅速匹配市场的产品迭代需求，进一步扩大市场份额，巩固行业地位。同时，此次发行还将提高公司核心技术竞争力，优化资本结构。

资深产业经济观察家、北京智帆海岸营销顾问有限公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前各行业对物联网技术的需求日益增长，RFID作为物联网产业关键技术之一，未来应用场景将更加多元化。”

零售行业是目前超高频RFID标签最大的应用市场。目前沃尔玛每年使用的超高频RFID标签达到了百亿级别，此外，ZARA、优衣库、迪卡侬、耐克等品牌每年使用的超高频RFID标签数量都达到了十亿级别。而基于RFID为零售行业创造的价值，近年来国内品牌扩大使用RFID的趋势已十分清晰。

根据星图研究院调研，鞋服行业TOP100企业大多数正在尝试RFID方案，未来几年时间里，RFID将会成为鞋服行业的标配，市场空间巨大。同时，RFID在国内外的图书、电力、文旅等市场的渗透率也已逐渐提高，相关市场规模还在不断扩大。有研究数据显示，全球超高频RFID电子标签出货量有望从2024年的540亿个增至2028年的930亿个。

远望谷是我国物联网产业的代表企业，主营业务集中在物联网感知层和应用层，为多个行业提供基于RFID技术的系统解决方案、产品和服务。公司现已包括铁路、图书、酒类防伪、烟草以及服饰零售等多个行业占据市场领先地位。

国际注册创新管理师、鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示：“在物联网产业快速发展的背景下，远望谷的这一战略布局有望使其在未来的市场竞争中占据更有利的位置。”

国内手机出货未来可能承压 厂商多措并举谋破局

■本报记者 贾丽

7月15日，Canalys发布的最新研究显示，2025年第二季度，全球智能手机市场同比下降1%，迎来该行业连续六个季度以来的首次下跌。

在这一背景下，国内手机市场目前虽整体稳健，但不排除未来出货承压。据调研机构Counterpoint Research对中国智能手机市场的季度观察报告，2025年上半年，中国智能手机市场出货量预计同比增长1.4%。

近日，《证券日报》记者走访北京手机卖场时了解到，消费者换机周期普遍延长至32个月，部分门店客流量同比减少15%，但搭载AI功能的机型展示区咨询量逆势增长40%。

2025年上半年的中国智能手机市场在“补贴政策+AI技术”的双重作用下呈现出新变化。

“中国智能手机市场上半年呈现了‘总量承压、结构优化’的态势，折射出行业正在经历深层次变革。市场一方面由于消费者换机周期延长，技术迭代放缓与厂商的多维博弈，出货增速可能放缓；另一方面在补贴政策与AI技术的驱动下，‘出现不少新机遇’。中国数智融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示。

在北京南二环一家商场手机售卖区的AI体验区，一位老人在华为品牌柜台前驻足询问：“这台手机自拍效果好吗？”另两位顾客则在询问导购有关手机AI修图功能的问题。OPPO门店的销售组长小李指着监控屏幕告诉记者：“工作日下午客流比之前少了，但周末AI机型体验总要排队。”

而OPPO门店的一位导购告诉记者：“补贴政策实施后，今年前6个月，五六千元价位段手机销售量在手机总销量中占比持续提升，销量增速在50%以上，而六千元以上未纳入补贴的机型则下滑了2%。”

事实上，补贴政策也引发了手机行业格局的变化。例如，头部企业凭借产品优势获得了更多的补贴资源。7月15日，IDC发布的数据显示，2025年第二季度，中国智能手机市场中，华为出货量为1250万部，以18.1%的市场份额重回首位；vivo、OPPO、小米、苹果分列第二至五位。

记者从多个一线经销商处获悉，目前，国内主流手机厂商正在实施“三线并进”策略。其一，清库存，手机厂商普遍在今年将促销节点增多、节奏加快，让渠道中的库存水平保持健康，在线上渠道，国内厂商销量的约七成来自旧款机型；其二，拓服务，华为、vivo等品牌均在上半年通过“终端创新+服务升级”组合拳实现突围，以进一步激活消费市场；其三，攻AI，手机厂商不仅在AI技术创新上“想办法”，端侧大模型也已经成为小米、荣耀等品牌的主要卖点。

2025年被业内视为“AI手机元年”。Canalys预计，2025年全球AI手机渗透率将达到34%。今年上半年，华为Pura X系列首发鸿蒙Next系统，实现AI实时翻译响应速度提升3倍；OPPO将AI影像算法下放至2000元机型，带动旗下Reno系列销量增长。

国泰君安科技资深分析师李轩对《证券日报》记者表示，目前，部分AI手机由于端侧算力限制而出现体验割裂，开发者生态也普遍尚未成熟。AI手机在近两年里还需解决实用价值、价格敏感、系统协同等诸多问题。

神秘接盘方“现身” 汉唐云智算拟取得扬电科技控制权

■本报记者 曹卫新

江苏扬电科技股份有限公司（以下简称“扬电科技”）控制权变更事宜有了新进展。

7月16日，扬电科技发布公告称，公司控股股东、实际控制人程俊明及持股5%以上股东赵恒龙于7月15日与四川汉唐云智算科技有限公司（以下简称“汉唐云智算”）签署《股份转让协议》。同日，程俊明与汉唐云智算签署《表决权放弃协议》。各方约定以“股权转让+表决权放弃”相结合的形式进行交易。交易完成后，汉唐云智算将取得扬电科技控制权。

7月16日，扬电科技复牌，公司股票开盘便一字涨停，当日报收于23.14元/股，上涨20.02%。

交易分两期实施

根据各方签署的《股份转让协

议》及《表决权放弃协议》，本次交易分两期实施。

第一期股份转让——赵恒龙拟将持有的上市公司1780.83万股股份（占公司总股本的9.04%），以每股22.8450元的价格转让给汉唐云智算，转让价款总额为4.07亿元。同时，程俊明放弃其持有的上市公司5350.80万股股份（占公司总股本的27.17%）对应的表决权。

公告显示，第一期股份转让及表决权放弃完成后，汉唐云智算将持有扬电科技1780.83万股股份（占上市公司总股本的比例为9.04%），汉唐云智算将成为上市公司的控股股东，上市公司实际控制人将变更为聂珉林。

第二期股份转让——程俊明拟在所持上市公司股份限售期届满后，将所持公司的2552.30万股股份（占公司总股本的12.96%）转让给汉唐云智算。届时，双方将依据相关规定协商转让价格，并签署

第二期股份转让协议。第二期股份转让完成后，汉唐云智算将直接持有上市公司4333.12万股（占上市公司总股本的比例为22.00%）股份及其对应的表决权；同时，程俊明恢复行使上市公司2798.50万股股份（占上市公司总股本的比例为14.21%）的表决权。上市公司控股股东仍为汉唐云智算、实际控制人仍为聂珉林。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时说：“汉唐云智算在第一次转让完成后可以获得9.04%的股份，虽然程俊明放弃表决权，但汉唐云智算对上市公司的控制力仍然有限。程俊明放弃表决权，彼时拥有表决权的第一大股东持股不到10%，这一特殊情况意味着上市公司在短期内可能面临表决权分散的局面，决策效率和治理结构的稳定性可能会受到一定影响。交易各方应在交易条款中对控制权平稳过渡所涉及的各种情

形进行全面、细致考量。”

公司前景被看好

扬电科技主营业务为节能电力变压器、铁心、电磁线三大系列产品的研发、生产与销售。财报显示，2024年，扬电科技实现营业收入13.33亿元，归属于上市公司股东的净利润7034.46万元，同比分别增长131.88%、939.68%。2025年一季度，公司营业收入3.27亿元，归属于上市公司股东的净利润1510.18万元，同比分别增长40%、19.2%。

公告显示，接盘方汉唐云智算成立于2024年4月份，注册资本1000万元。除本次拟受让上市公司股份外，汉唐云智算目前尚未开展其他经营活动。

汉唐云智算的实际控制人聂珉林出生于1989年，近五年其担任四川汉唐云信息科技有限公司（以下简称“汉唐云信息”）总经理，汉唐云

方大集团东北制药混改七周年：创新驱动发展 铸就生物科技新高地

七年变革路，见证了东北制药从传统制造到创新驱动的华丽转身。自2018年加入辽宁方大集团实施混改以来，这家老牌药企不断加大研发投入，通过“自主研发+联合开发+项目引进”三轨并行，成功在上海成立生物研发基地，并收购北京鼎成肽源生物技术有限公司。鼎成肽源在实体肿瘤细胞治疗领域拥有独特技术平台，目前已构建起覆盖TCR-T、CAR-T等前沿技术的自主研发体系。这一布局让东北制药一举开辟了生物创新药的无限蓝海。

创新战略 精准布局

混改前，东北制药如同穿着棉袄游泳，市场反应慢半拍，研发投入也不从心。然而，加入辽宁方大集团后，公司充分发挥混改后体制机制新优势，不断加大研发投入力度，并从市场、竞争、工艺等多维

度精准识别高潜力新药项目。东北制药董事长周凯介绍，公司通过“自主研发+联合开发+项目引进”三轨并行，成功在上海成立生物研发基地，并收购北京鼎成肽源生物技术有限公司。鼎成肽源在实体肿瘤细胞治疗领域拥有独特技术平台，目前已构建起覆盖TCR-T、CAR-T等前沿技术的自主研发体系。这一布局让东北制药一举开辟了生物创新药的无限蓝海。

今年上半年，东北制药还启动了大规模硕博研发人才招聘，全面充实东北制药研究院、上海生物及北京鼎成肽源的科研力量。通过打造生物医药领域的人才高地和

技术标杆，让创新真正成为驱动企业发展核心引擎。

科技前沿 硕果累累

在创新战略的引领下，东北制药取得了丰硕的科技成果。近4年来，先后有22个新产品获批生产，包括盐酸羟考酮注射液、卡前列素氨丁三醇注射液、他达拉非片、铝碳酸镁咀嚼片等多款新产品已经上市销售，助力公司经营业绩持续增长。同时，公司针对胰腺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌和脑胶质瘤等恶性肿瘤，开发了10余款肿瘤靶点细胞治疗产品，不仅有助于提升公司市场竞争力，更将为患者带来新的治

疗希望。

东北制药还积极推进智能化生产线的建设，实现全流程管控。从原料采购到产品生产、质量检测、包装销售等各个环节，都实现了智能化、自动化和信息化。这不仅提高了生产效率，更确保了产品质量的稳定性和可靠性。

回馈社会 共享成果

在追求科技创新的同时，东北制药始终不忘回馈社会。近年来，累计投入近3亿元用于产业扶贫、乡村振兴及抗疫救灾等社会捐赠。同时，公司还构建了全方位的福利政策体系，涵盖医疗、教育、养

(CIS)